

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) mit weiterführenden Informationen vernetzt.



## Quadrate mit Inhalt

QR-Codes auf dem Vormarsch.

Noch bis vor wenigen Jahren als unnötiges Gadget belächelt, erobern die sogenannten Quick Res-



ponse Codes (QR-Codes) mehr und mehr den globalen Informationsmarkt. Ob auf Plakaten, Produktverpackungen, Visitenkarten, Flyern oder in Zeitschriften – nahezu überall begegnen uns die schwarzweißen Quadrate im Alltag. Der Grund dafür ist einfach: Zum einen sind die kleinen „Pixel-Häufchen“, hinter denen sich beispielsweise Videos, Bildergalerien, Artikel oder ganze Websites verbergen, ungeheuer platzsparend, zum anderen erfreuen sich Smartphones immer größerer Beliebtheit. Dank ihnen lassen sich Informationen bequem von unterwegs abrufen.

Es müssen lediglich drei Voraussetzungen erfüllt sein, um

QR-Codes nutzen zu können: Man braucht Internetzugang, ein Smartphone und eine entsprechende Lese-App. Die im Smartphone integrierte Kamera scannt den Code, die App übersetzt ihn und öffnet direkt den dahinter stehenden Link. Kurz gesagt: Ein Klick, ein Scan und schon landen digitale Inhalte auf dem Smartphone-Schirm.

Die OEMUS MEDIA AG hat 2011 in sämtlichen Publikationen die zweidimensionalen QR-Codes eingeführt; hierfür wurde eigens ein neues Icon für die Printpublikationen kreiert. Damit hat das Leipziger Verlagshaus wieder einen weiteren Schritt in Richtung „Innovationsführer“ gewagt. „So können wir unseren Lesern und Kunden ein Tool an die Hand geben, welches bezüglich digitaler Medieninhalte keinerlei Wünsche mehr offen lässt“, betont Jürgen Isbaner, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG und Ideengeber des Nachrichtenportals ZWP online. „Mit dieser neuen Anwendung gelingt uns erneut die Verzahnung der traditionellen Medien mit neuester Medientechnologie.“

**Potenzial wird nicht ausgereizt**

Derzeit werden QR-Codes nicht immer optimal genutzt: Möchte man etwa mobile Nutzer erreichen, so muss der Quick Response Code auch auf eine mobile Website verlinken. Viele Unternehmen generieren fleißig QR-Codes, um sich, ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren, ohne dabei diesen Aspekt der Benutzerfreundlichkeit zu beachten. Zudem werden noch längst nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. Im Bereich Micropayment könnten QR-Codes beispielsweise für den Kauf von Fahrkarten genutzt werden. Eines ist jedenfalls sicher: Vom Vormarsch der Smartphones und deren Weiterentwicklung profitieren auch die Quick Response Codes. Die OEMUS MEDIA AG bedient sich in einem für die Leser benutzerfreundlichen Maß der Vorteile des QR-Codes. In den verlags-eigenen Publikationen können über das Tool Videos, Bildergalerien, Produkt- und Eventinformationen sowie diverse PDF-Formulare – wie etwa Anmeldeformulare für Events – auf ZWP online erreicht werden. **KN**

## Gut gemeint – aber gut in der Wirkung?

BZÄK und KZBV zum Referentenentwurf eines Patientenrechtegesetzes.

Für das angekündigte Patientenrechtegesetz wurde vom Bundesministerium der Justiz und Bundesministerium für Gesundheit der offizielle Referentenentwurf auf den Weg gebracht. Der Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der Rechte von Patientinnen und Patienten (Patientenrechtegesetz) wird von Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung (KZBV) kritisch gesehen, da er die Besonderheiten der zahnmedizinischen Versorgung so gut wie nicht berücksichtigt: „Die zahnmedizinische Versorgung der Bevölkerung lebt in ganz besonderem Maße von dem Vertrauen der Patienten in ihren Zahnarzt. Daher unterstützen wir von jeher eine Stärkung der Patientenautonomie und fördern die Transparenz in der Patienten-Zahnarzt-Beziehung. Wichtig ist jedoch, dass diese nicht durch zusätzliche, unnötige Bürokratie überfrachtet wird, die die freie Therapiewahl des Patienten gefährdet“, erklärt der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel. Die geplanten Ver-

schärfungen für Zahnärzte im Bereich der Einwilligung, Aufklärung und Dokumentation sind kritisch zu bewerten.

Der Vorsitzende des Vorstandes der KZBV, Dr. Jürgen Fedderwitz, sagte zu dem Gesetzentwurf: „Es

ANZEIGE

**MASEL** **RealKFO**  
Fortbildungszentrum für Kieferorthopädie GmbH

**— NEUE GOZ —**

**KFO-Abrechnungskurs**  
Einsteiger - **20.04.2012**

**KFO-Abrechnungskurs**  
Fortgeschrittene - **21.04.2012**

RealKFO Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH  
T. 06081-942131 od. team@realkfo.com  
[www.realkfo.com](http://www.realkfo.com)

ist grundsätzlich gut, wenn die Patientenrechte geordnet und gestärkt werden, gerade gegenüber den Krankenkassen. Aber manches, was im Gesetzentwurf gut gemeint ist, kann leider negative Wirkungen entfalten. Beispielsweise sollen Krankenkassen künftig innerhalb von maximal fünf Wochen über die Bewilligung von

beantragten Behandlungen entscheiden, damit diese nicht mehr verzögert werden können. Das ist einerseits begrüßenswert, bedeutet aber andererseits, dass im zahnärztlichen Bereich ein seit Jahren bewährtes, gut funktionierendes medizinisches Gutachterverfahren infrage gestellt wird. Die Krankenkasse muss ihre Entscheidung ohne eine gegebenenfalls nötige körperliche Untersuchung, quasi im Blindflug treffen, weil ein Gutachten so kurzfristig kaum zu erstellen ist. Im Sinne des Patienten ist das nicht.“

Positiv bewerten BZÄK und KZBV, dass einer generellen Beweislastumkehr und einer verschuldens-unabhängigen Haftung eine Absage erteilt wurde. Diese hätten zu einer Defensivmedizin geführt. Der Entwurf müsse als erster Aufschlag gesehen, gründlich analysiert und diskutiert werden, um auch die zahnmedizinischen Positionen in das Gesetzgebungsvorhaben einbringen zu können. **KN**

(Gemeinsame PM der KZBV und BZÄK vom 16.1.2012, [www.kzbv.de](http://www.kzbv.de), [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de))

## Schneller und effizienter

Umstrukturierung des deutschlandweiten Vertriebs bei Morita.

Das japanische Traditionsunternehmen Morita bildet seit jeher eine feste Größe in der Dentalbranche und hat in den letzten Jahren sein Portfolio kontinuierlich erweitert – von Lösungen der Endodontie über bildgebende Systeme hin zu Behandlungseinheiten. Um seinen Kunden weiterhin optimalen Service zu bieten und die Qualität der Beratungs-, Schulungs- und Serviceleistungen nochmals zu verbessern, wird das gesamte Know-how als Lösungsanbieter nun gebündelt und in Form einer neuen Vertriebsstruktur umgesetzt.

ANZEIGE

*Mit uns haben Sie gut lachen!*

**Assure**  
"Hydrophiles universal Sealant  
ideal für alle licht-härtenden Kunststoffe"

**smile dental**  
Handelsgesellschaft mbH

**Hotline:**  
0211 23 80 90

Die Idee des international bereits erfolgreichen Modells beruht auf einer zentralen Bereitstellung der Beratungs- und Supportthemen zu Produkten, kombiniert mit einem national agierenden Vertriebsmanager und -koordinator für die gesamte Region – was Schnelligkeit und Effizienz zugutekommt. Die Aufgaben der dezentralen Ansprechpartner werden so über den Vertriebsmanager Holger Eilers gesteuert und zudem auf zentrale

Produktspezialisten verteilt. Als Vertriebsleiter und Key Account Manager betreut Eilers die Region Deutschland und kann auf mittlerweile über zwanzig Jahre vertriebliche Erfahrung blicken, davon rund zehn Jahre in leitenden Positionen. Dabei hat er umfangreiche Kenntnisse im Umfeld der Praxis-, Patientenverwaltung und IT-Netzwerkstrukturen gesammelt – nicht zuletzt in seiner Tätigkeit als Vertriebsleiter Deutschland für die ChreMaSoft Datensysteme GmbH. Bei Morita war Eilers bisher für die Region Norddeutschland zuständig und hat in den letzten zwei Jahren grundlegende Strukturen im Dentalfachhandel aufgebaut. Seine Tätigkeitsfelder decken ein breites Spektrum ab: Medizinprodukteberatung, Praxisorganisation, Röntgentechnik, komplexe EDV-Ausstattung sowie Praxisverwaltungssoftware für Zahnärzte. Mit der Neugestaltung des Vertriebs – in Form einer strukturellen und personellen Bündelung der Kompetenzen – setzt Morita einen wichtigen Grundstein für zukünftige Vorhaben und sichert seinen Kunden auch weiterhin die bestmögliche Qualität und Leistung. **KN**

**KN Adresse**



J. Morita Europe GmbH  
Justus-von-Liebig-Straße 27a  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 06074 836-0  
Fax: 06074 836-299  
jmeyn@morita.de  
[www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe)

## KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

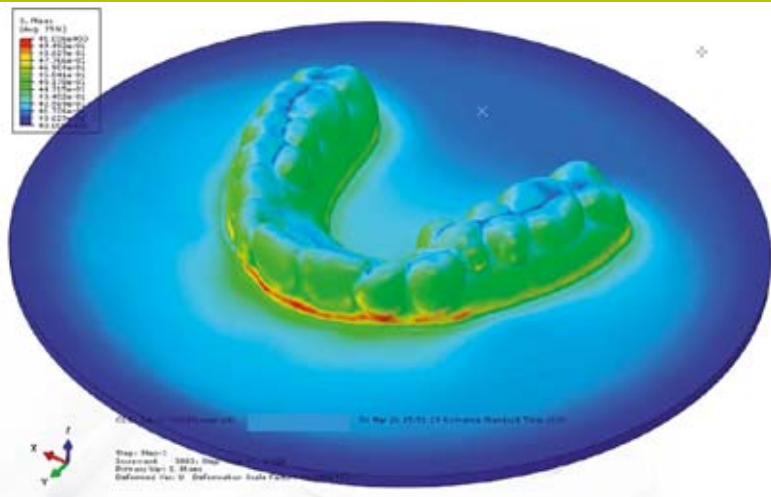
<b>IMPRESSUM</b>	<b>Verlag</b> OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de	<b>Produktionsleitung</b> Gernot Meyer Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
	<b>Redaktionsleitung</b> Cornelia Pasold (cp), M.A. Tel.: 0341 48474-122 c.pasold@oemus-media.de	<b>Anzeigen</b> Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung) Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de
	<b>Fachredaktion Wissenschaft</b> Prof. Dr. Axel Bumann (ab) (V.i.S.d.P.) Tel.: 030 200744100 ab@kfo-berlin.de Dr. Christine Hauser, Dr. Kerstin Wiemer, Dr. Kamelia Reister, Dr. Vincent Richter, ZÄ Dörte Rutschke, ZÄ Margarita Nitka	<b>Abonnement</b> Andreas Grasse (Aboverwaltung) Tel.: 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
	<b>Projektleitung</b> Stefan Reichardt (verantwortlich) Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de	<b>Herstellung</b> Josephine Ritter (Layout, Satz) Tel.: 0341 48474-119 j.ritter@oemus-media.de
	<b>Druck</b> Dierichs Druck + Media GmbH Frankfurter Straße 168 34121 Kassel	

Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2012 monatlich. Bezugspreis: Einzelheft 8,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 75,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der „Kieferorthopädie Nachrichten“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.



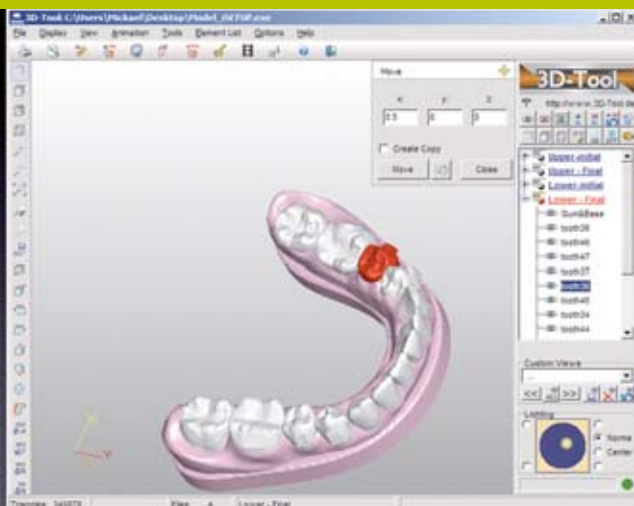
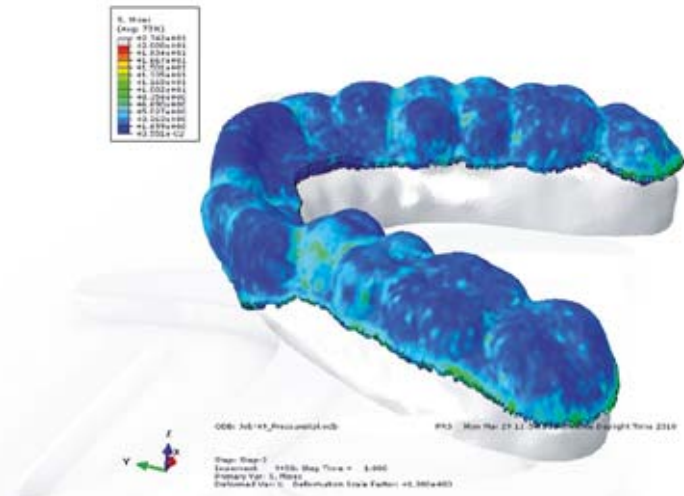
## orthocaps® – Das Customised Aligner-System für Ihre Patienten!

orthocaps® ist das einzige System, welches zwei Aligner (Tag und Nacht) für jeden Behandlungsschritt verwendet - Das TwinAligner® System.



orthocaps® ist das einzige System, das aus verschiedenen thermoplastischen Materialien auswählt, welches Material für Ihre Behandlung am besten ist.

Durch die Verwendung der Finite Elemente Methode Software ist es möglich unterschiedliche thermoplastische Materialien virtuell miteinander zu vergleichen, um das bestmögliche Material für Ihre Behandlung zu wählen.



orthocaps® ist das einzige System, welches Ihnen als Behandler ermöglicht, das virtuelle set-up (iSetup) zu ändern, um Ihr gewünschtes Behandlungsziel zu erreichen.

# orthocaps® German Engineering for Customised Aligners

Anmeldung für den nächsten Zertifizierungskurs unter: [www.orthocaps.de](http://www.orthocaps.de)

Ortho Caps GmbH  
An der Beyer 8  
59069 Hamm

Tel: +49 2385 9219-0  
Fax: +49 2385 9219080

orthocaps®